



Jens Ewen (links) mit den Brüdern Mauro und Daniel Matos, die in ihrem Betrieb in Bremerhaven die Verarbeitung der Frischfisch-Bestellungen übernehmen.

Großhandel „Der Fischwirt“ wächst während Corona um mehr als 300 %

Kernkompetenz Islandware

Ein Fischgroßhandel verfügt in der Regel über ein Betriebsgebäude, in dem Verwaltung, Produktion und Lager untergebracht sind. Nicht so bei Jens Ewen, der seinen Großhandel „Der Fischwirt“ ohne diese Fixkosten verursachenden Faktoren aufgebaut hat und vielleicht deshalb zu den Gewinnern der Pandemie gehört.

Unser Geschäft ist durch Corona explodiert. Von Januar bis Oktober des letzten Jahres hatten wir ein Wachstum von 326 Prozent im Vergleich zum Vorjahr“, staunt Ewen selbst über die rasante Entwicklung seines Unternehmens, das erst 2017 gegründet worden ist. Prozentzahlen sind gelegentlich wenig aussagekräftig, weil sie auf einem geringen Ausgangsniveau basieren können. Das Handelsvolumen von etwa 1.600 Tonnen im Jahr 2020 ist da schon bedender – insbesondere vor dem Hintergrund, dass das noch junge Unternehmen mehr oder weniger

eine One-Man-Show ist, die auf Unterstützung von Dienstleistern setzt.

Der gelernte Fischwirt Ewen machte sich Ende der 90er Jahre mit einer eigenen Fischzucht selbständig, war dann für einige Jahre bei Sander Gourmet als Einkaufsleiter und in der Entwicklungsabteilung für den Bereich der Fischprodukte verantwortlich, baute darauf als Vertriebsleiter eines namhaften Importbetriebes die Abteilung für TK-Fisch auf und machte sich schließlich im Januar 2017 mit seinem Großhandel ‚Der Fischwirt‘ erneut selbständig. Die Firma



Koblenz

hat ihren Sitz in Koblenz und wickelt das operative Geschäft über Bremerhaven ab. Wichtigster Kooperationspartner dort ist der Filetierbetrieb der Brüder Daniel und Mauro Matos, wo der Frischfisch individuell nach Kundenauftrag geschnitten wird. „2020 haben wir ein Ergebnis erreicht, das laut meinem Businessplan erst in vier bis fünf Jahren angestrebt war. Eine solche Entwicklung habe ich nicht erwartet“, freut sich der Unternehmer.

Vollsortiment mit allen Warengruppen

Grundlage seines Erfolges sind laut Ewen zwei Faktoren: So bescherte eine MSC-Zertifizierung in der zweiten Jahreshälfte einen Umsatzsprung von 60 Prozent. „Meine Produkte waren auch vorher schon überwiegend entsprechend zertifiziert, aber der Großhandel hatte das Nachhaltigkeits-Zertifikat noch nicht. Mit dem Siegel konnte ich plötzlich ganz neue Kundengruppen wie den LEH beliefern.“ Mindestens genauso wichtig war nach eigener Einschätzung die „Jetzt-erst-recht-Strategie“, die Ewen nach Ausbruch der Pandemie verfolgt hat. „Wir haben unser Sortiment in den schwierigen Zeiten nicht reduziert sondern ausgebaut. Und wir waren fast rund um die Uhr für unsere Kunden zu erreichen als andere auf Kurzarbeit gesetzt haben“. Vom Gastro-Spezialisten hat man sich so innerhalb von kurzer Zeit zum Lieferanten für den Fachhandel und die Fischabteilungen im LEH entwickelt. Das Lieferprogramm umfasst mittlerweile ein Vollsortiment von mehr als 1.000 Produkten aus allen relevanten Warengruppen von Frischfisch über Feinkost bis hin zu Räucherfisch und TK-Sortiment, das ab einem Bestellvolumen von 150 kg frei Haus geliefert werden kann.

Handfiletierte Ware mit Ursprung Bremerhaven

Eine besondere Kompetenz nimmt „Der Fischwirt“ bei Frischfisch für sich in Anspruch; insbesondere für Islandware, von der aktuell fast 100 Tonnen monatlich importiert werden – Zielmenge für 2021 sind 150 Tonnen. Rotbarsch spielt dabei eine dominante Rolle, aber auch Heilbutt, Kabeljau, Steinbeißer, Blaulung und Leng sind von Bedeutung. Für den Seesaibling eines großen isländischen Anbieters hat man sich sogar die Exklusivrechte für den Vertrieb in Deutschland gesichert und beliefert auch andere Großhändler und Importeure damit. Mit der Fähre trifft die Ware aus Island in Rotterdam ein, von wo sie per Lkw weiter transportiert wird. Die Hauptmenge ist für den Filetierbetrieb der Brüder Matos in Bremerhaven bestimmt, aber auch in Holland und Frankreich sind je



Eine besondere Kompetenz nimmt „Der Fischwirt“ bei Frischfisch für sich in Anspruch. Rotbarsch aus Island spielt dabei eine dominante Rolle.

nach Auftragslage jeweils ein Betrieb als Dienstleister für die Bearbeitung der Rohware involviert.

„Wir verkaufen ausschließlich handfiletierte Ware und kein Maschinenfilet“, versichert Ewen. Handfiletierte Ware ist nach seiner Ansicht qualitativ hochwertiger, weil sie im Gegensatz zu maschinell geschnittener Ware weniger mit Wasser in Berührung kommt. Einen weiteren Qualitätsunterschied sieht er darin, dass die Filets nicht auf Vorrat produziert, sondern erst nach Kundenauftrag geschnitten werden. „So lange die Tiere als ganze Fische im Eis liegen, hält sich die Qualität besser. Als Filetware altert das Fleisch schneller. Ein schottischer Lachs, der in Bremerhaven geschnitten wird, hat immer eine bessere Filetqualität als solche Ware, die schon am Ursprungsort bearbeitet worden ist“, zeigt sich Ewen überzeugt.

Was war 2020 noch erfolgreich? „Eine Stellenanzeige im FischMagazin. Mit ihr habe ich nicht nur einen Außendienstler gefunden, sondern auch gleich noch zwei neue Kunden gewonnen, die durch die Anzeige auf mich aufmerksam geworden sind“, freut sich Ewen. *nik*



2020 haben wir ein Ergebnis erreicht, das laut meinem Businessplan erst in vier bis fünf Jahren angestrebt war.

Der Fischwirt Firmentelegramm

Der Fischwirt
Siegburger Str. 16
D-56072 Koblenz
Tel.: 0261 57 93 68 16
Mobil: +49 (0)170 5 79 677
E-Mail: ewen@derfischwirt.de
www.derfischwirt.com

Charakteristik: Handel mit Fisch,
Vertriebs- und Beratungsagentur
Inhaber: Jens Ewen

Handelsvolumen 2020: 1.600 t
Vertriebsgebiet: Deutschland,
Österreich, Schweiz, Holland
Sortiment: Frischfisch, Räucherfisch,
Marinaden, Feinkost, TK-Fisch
(Vollsortiment mit mehr als
1000 Artikeln)
Kundenstruktur: Fachhandel, LEH,
Großhandel
Gegründet: 2017
Mitarbeiter: 3